NUANSA MEDITERANIA UNTUK APARTEMEN BUKIT GOLF

Menambah perbendaharaan fasilitas kawasan hunian elit Pondok Indah, akhir Mei lalu selesai dibangun apartemen Bukit Golf. Apartemen yang sebelumnya dikenal dengan nama Golfhill Terraces ini, berada di tepi lapangan golf Pondok Indah, tepatnya bersisian dengan *holes* 8.

Sesuai dengan karakter lokasinya, sasaran pasar apartemen yang memiliki 196 unit ini, adalah golongan masyarakat yang sudah mapan. "Para eksekutif, juga

Akihiro Ota

komisaris yang menginginkan ketenangan," ujar Ir. M.E Itje Indrawati, M.B.A. yang dijumpai Konstruksi di kantornya awal Juni lalu. Menurut General Manager Brasali Group ini, Bukit Golf yang dirancang dengan konsep apartemen keluarga dilempar ke pasar dengan cara sewa dan jual *(strata title)*. "Kami juga ingin memiliki, disamping menunjukkan bahwa developer tidak lari. Oleh karena itu satu tower kami sewakan, dan satu tower lagi kami jual," Itje menjelaskan. Ke-196 unit apartemen Bukit Golf diakomodasi dalam dua tower yang masing-masing terdiri dari 98 unit.

Melihat cacatan penjualannya, pemasaran unit kondominium Bukit Golf ini bisa dibilang sukses. Unit-unit kondominium yang mulai dipasarkan 2,5 tahun yang lalu, saat ini hampir seluruhnya terjual habis. Sementara unit apartemennya, hingga awal Juni lalu, telah tersewa sekitar 50 persen. Pemasaran unit-unit yang disewakan ini, menurut Itje, baru dimulai Maret tahun ini, karena menunggu selesainya konstruksi.

"Ketika dipasarkan 2,5 tahun yang lalu, pasar apartemen belum *slow down* seperti sekarang ini. Belum ada *oversupply*," Itje mengomentari sukses pemasaran kondominium, sambil menambahkan, "Sekalipun pemasaran apartemen mencapai 30 persen dalam waktu tiga bulan, kami merasa bisa lebih cepat, apabila tidak ada kompetisi dengan pembeli." Sebagian pembeli, menurut Itje, menyewakan unit apartemennya dengan harga yang umumnya lebih rendah dari harga sewa sekitar USD 3.000/bulan (di luar *service charge*) yang ditentukan developer .

Nilai proyek apartemen ini, ujar Itje, sekitar USD 35 juta (di luar harga tanah). Proyek, menurut General Manager Brasali Group ini, berjalan sesuai dengan budgetnya. Dalam mengembangkan proyek ini, Brasali Group bekerja sama dengan perusahaan Jepang Marubeni dan Tomen Corporation.

Pekerjaan perancangan di proyek ini diserahkan kepada konsultan Amerika Design Internasional untuk *prelimenary design*, dan PT Sumicon Utama untuk pengembangan desain hingga dokumen tender. Dalam menangani pekerjaan itu, Sumicon bekerja sama dengan PT Perentjana Djaja untuk desain arsitektur dan struktur, dan PT Elmecom Swadaya untuk M&E. Sementara pekerjaan konstruksi diberikan kepada PT Sumicon Utama yang bekerja sama dengan Sumitomo Construction Co.,Ltd dari Jepang. "Jadi, semacam *design and build*, tetapi mulai dari pengembangan desain," Itje menjelaskan keterlibatan Sumicon juga bertanggung jawab dalam perancangan

Fasada apartemen berketinggian 18 lantai ini memiliki setback yang mengecil ke atas untuk mendapathan penampilan yang lebih menarik

Ir. M.E. Itje Indrawati, M.B.A.

di proyek ini. Dalam mengendalikan proyek, direksi Brasali Realty dibantu oleh PT Pratama Daya CM yang berperan lebih pada pengawasan kualitas.

Keterlibatan kontraktor Jepang tersebut, menurutnya, berdasarkan penunjukkan. "Digunakannya kontraktor dari Jepang, merupakan persyaratan dari

Hitoshi Sogo

Ir. Sjamsul Basri

partner Jepang kami. Selain memiliki saham, mereka juga yang mencarikan *loan* dari Jepang," Itje menjelaskan. Digunakannya pola *design and build*, menurutnya, juga merupakan persyaratan dari Marubeni dan Tomen, disamping pelaksanaan proyeknya sendiri yang terdesak waktu, dan konstruksi dilaksanakan saat desain belum selesai seluruhnya. Kontrak untuk pekerjaan konstruksi dan desain dilakukan secara terpisah. Nilai kontrak untuk pekerjaan konstruksi, ungkap Akihiro Ota - Manajer Proyek dari Sumitomo Construction, USD 27 juta, dan bersifat *lump-sum*.

Tiga kamar tidur

Keseluruhan unit di apartemen Bukit Golf ini terdiri dari 3 kamar tidur, dengan luas bervariasi mulai dari 170 m2 hingga 198 m2. Mengapa hanya satu tipe saja? Menurut Itje, hal itu tidak lepas dari golongan masyarakat yang menjadi target pasar apartemen Bukit Golf. "Bukit Golf adalah apartemen keluarga. Selain itu, sasaran pasar kami adalah orang-orang yang mapan. Mempertimbangkan itu, seluruh unit apartemen dirancang dengan 3 kamar tidur, dan dengan luas yang cukup besar agar penghuni bisa tinggal dengan nyaman," ujarnya. Khusus untuk tipe *penthouse* memiliki 4 kamar tidur. Apartemen ini memiliki 6 unit tipe *penthouse* dengan luas antara 340 m2 hingga 396 m2.

Menurut Itje, salah satu acuan perancangan yang diberikan kepada perencana, adalah program ruang yang berisi kebutuhan ruang dan luasannya, luas per unit serta fungsi-fungsi yang diperlukan. "Kami pernah membangun apartemen dengan kelas yang kurang lebih sama dengan Bukit Golf sebelumnya, dan juga ikut mengelola. Jadi, kami tahu ruangan-ruangan apa yang tidak pernah dipakai. Kami mem-*briefing* konsultan mengenai fasilitas apa yang diperlukan, berapa luasnya, berapa luas minimum unit apartemen, berapa luas minimum kamar tidur," ungkap Itje.

Fasilitas yang terdapat di apartemen ini antara lain restoran, *minimart*, *business center*, *fitness center*, kolam renang dewasa dan anak, *jogging track*, taman bermain anak, dan *putting green*, juga *laundry*.

Apartemen Bukit Golf berdiri di atas lahan seluas 1,5 ha, dan dirancang dengan KDB cukup rendah sekitar 35 persen, menyesuaikan dengan lingkungannya.

"Perancangan ini berusaha memperlahankan suasana hijau padang golf Pondok Indah yang terletak bersebelahan dengan tapak," ujar Hitoshi Sogo - Manager Departemen Desain Sumicon Utama.

Dijelaskan Sogo, konsep perancangan apartemen Bukit Golf ini mengacu pada arsitektur Mediterania. Menurut Itje, tidak ada alasan khusus mengapa dipilih konsep arsitektur itu. "Dari beberapa alternatif yang diusulkan perencana, kami melihat rancangan yang bergaya Mediterania yang terasa paling pas untuk diterapkan di tapak yang berada di lingkungan berkepadatan rendah," papar Itje. Pendapat tersebut didukung oleh Sogo. Menurutnya, pola *inner courtyard* arsitektur Mediterania sangat tepat diadaptasi untuk iklim Indonesia yang tropis. Apalagi perancangan apartemen Bukit Golf berusaha meneruskan suasana hijau padang golf Pondok Indah. "*Courtyard* adalah salah satu nilai jual apartemen ini. *courtyard* menciptakan atmosfir yang menyenangkan," ungkap Sogo.

Apartemen Bukit Golf terdiri dari 2 tower yang dihubungkan oleh podium. Podium yang terdiri dari satu lantai ini diperuntukan sebagai lobi, dan beberapa fasilitas lain seperti restoran, business center. Tepat di belakang lobi dan diantara kedua tower inilah terdapat *courtyard* yang dikelilingi oleh koridor. Dari *courtyard* terus ke belakang terdapat fasilitas kolam renang, taman bermain anak, putting green.

Kolam renang, salah satu fasilitas olahraga outdoor

Ruang duduk di salah satu unit apartemen yang disewakan

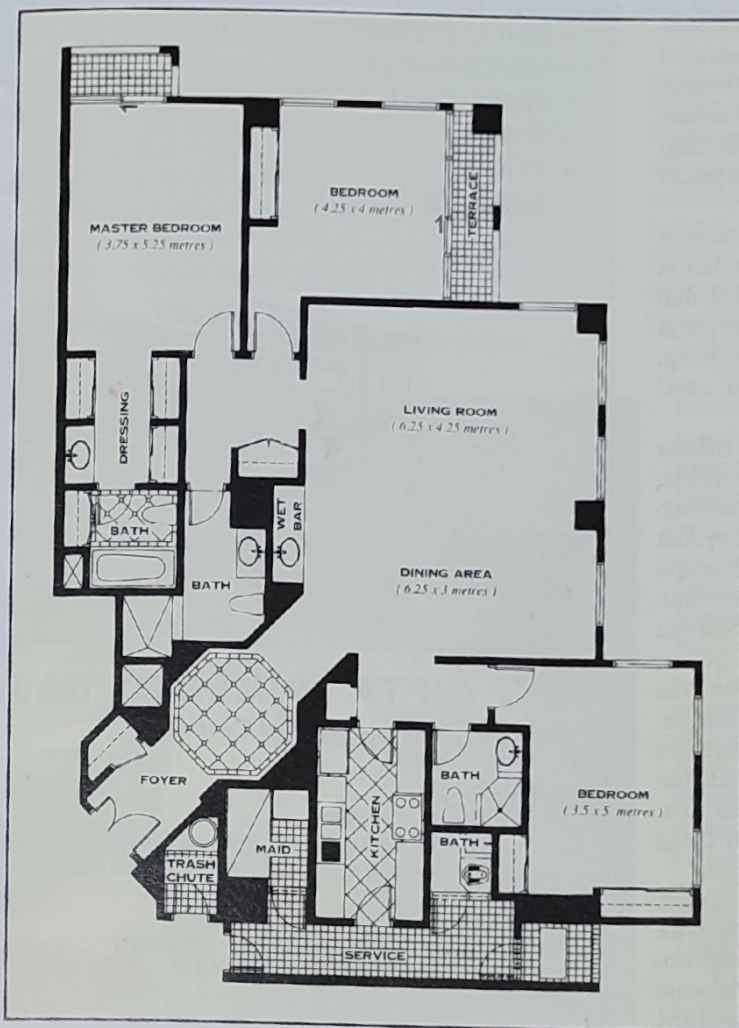
Lobby menuju ruang multipurpose

Tower kembar Bukit Golf ini terdiri dari 18 lapis plus 2 lapis besmen. Unit apartemen mulai dari lantai 2 ke atas. Unit *penthouse* terdiri dari 2 lantai, menempati lantai 17 dan 18. Lantai besmen diperuntukan sebagai sarana parkir, dan ruang mekanikal elektrikal. Menurut Sogo, kedua tower memiliki kualitas bangunan yang sama. Namun, untuk unit yang dijual, finishing lantai lift lobi dan koridor menggunakan marmer lokal. Sementara, unit yang disewakan dengan keramik. Semula, ungkap Itje, finishing daerah itu menggunakan keramik. Tetapi di tengah perjalan proyek, finishing lantai lift lobi unit yang dijual diputuskan diganti dengan marmer. "Kami menjual dengan harga yang cukup tinggi, dan pembelinya adalah masyarakat atas," Itje menjelaskan latar belakang ditingkatkannya finishing unit yang dijual.

Standar kualitas tinggi

Konstruksi apartemen Bukit Golf diselesaikan dalam waktu 24 bulan, sesuai dengan skejul. Sesuai dengan kontrak, masa konstruksi dimulai Februari 1993 hingga akhir Januari 1995. "*Practical completion* dilaksanakan pada Februari 1995, sesuai skejul. Namun serah terima kepada pembeli baru selesai seluruhnya pada Mei 1995," papar Itje. Kemunduran itu, menurutnya, berkaitan dengan kesulitan mendapatkan tenaga kerja terampil. "Ketika proyek selesai secara fungsi, *check list* perbaikan cukup banyak. Lebih banyak dibandingkan proyek-proyek sekitar 3 - 4 tahun sebelumnya. Hal itu karena sekarang ini jumlah *skilled worker* terbatas, sementara volume pembangunan terus meningkat," ungkapnya sambil menambahkan, kekurangan tenaga kerja terampil merupakan kendala nasional.

Pendapat General menager Brasali Group ini dibenarkan oleh Akihiro Ota. Untuk dapat memenuhi standar kualitas yang digariskan, menurut Manajer Proyek dari Sumitomo Construction ini, tidak dapat dihindari banyaknya pekerjaan bongkar pasang. Diakui Itje, standar kualitas yang diminta memang sangat tinggi, mengingat pembeli berasal dari golongan masyarakat atas. "Pemotongan marmer yang tidak persis di sekitar *floor drain*, tidak diterima pembeli," Itje memberi contoh.

Menurut Ir. Sjamsul Basri - Wakil Direktur PT Pratama Daya CM yang dijumpai Konstruksi di kantornya, kemunduran tersebut juga karena untuk memenuhi kepuasan pembeli. "Penyelesaian konstruksi sesuai dengan skejul pokok. Pelaksanaan konstruksi pada unit-unit khusus seperti *penthouse* saja yang bergeser dari skejul," ujarnya. Menurut Ota, ada sekitar 15 pembeli melakukan penyesuaian atas

Salah satu denah unit apartemen

unitnya. Penyesuaian itu, menurut Sjamsul, sebagian besar menyangkut penggantian material. "Penyesuaian tersebut terbatas pada unit-unit yang dijual, sedangkan untuk unit sewa tidak ada masalah," papar Sjamsul.

Serah terima unit-unit yang dijual, ungkapnya, secara bertahap mulai dilakukan pada Desember 1994. Dalam hal ini, pembeli diberi satu atau dua kali kesempatan untuk melakukan *check list*. Diakui Sjamsul, masa *check list* memang agak alot, karena menyangkut 96 unit. Sementara, *check list* unit yang disewakan dilaksanakan agak belakangan, pada Januari 1995.

Kendala material

Konstruksi, ungkap Ota, dilaksanakan secara frontal. Pelaksanaan struktur atas tower B dimulai Agustus 1993, dan sebulan kemudian menyusul tower A. Pekerjaan struktur kedua tower ini berbarengan pada Juni 1994. Sementara itu pekerjaan finishing dimulai sekitar September 1994. "Ketika pekerjaan struktur mencapai lantai 5 atau 6, kami mulai melaksanakan finishing lantai 2," ujar Ota. Menurut Ota, di proyek dengan luas lantai total sekitar 55.000 m2 ini, tidak ada metoda konstruksi yang istimewa. Semua konstruksi dengan beton bertulang yang dilaksanakan secara cor di tempat. Sementara, seluruh dinding, baik di luar maupun di dalam, merupakan pasangan batubata.

Volume beton yang terserap di proyek ini sekitar 20.000 m3. Sementara besi beton terserap 4.000 ton, marmer 25.000 m2, dan keramik 15.000 m2. Sedangkan tenaga kerja yang terlibat pada saat puncak 1.500 orang. Periode puncak ini terjadi sekitar awal hingga akhir 1994.

Dalam proyek ini, kontraktor utama melibatkan hampir 100 subkontraktor. Demikian banyaknya subkon yang terlibat, menurut Ota, karena mereka memberikan satu jenis pekerjaan kepada beberapa subkon. "*Tile work* misalnya, kami berikan kepada 5 hingga 6 subkon. Hal itu karena melibatkan volume yang cukup besar, sehingga akan terlalu memberatkan bila diberikan kepada satu subkon," jelasnya. Untuk mengkoordinasi subkon-subkon tersebut, Sumicon-Sumitomo mengadakan rapat koordinasi harian. Selain itu, kontraktor utama ini menerjunkan tidak kurang dari 100 orang staf di lapangan.

Satu hal, menurut Ota, yang sangat diperhatikan untuk menjaga proyek berjalan sesuai skejul adalah program pengadaan material. "Pengadaan material saat-saat ini sangat sulit, mengingat demikian banyak proyek yang sedang dibangun. Kami telah mengadakan kontrak setengah tahun sebelum pekerjaan dilaksanakan, namun supplier masih tidak dapat mengadakan material tepat waktu. Supplier tidak bisa memenuhi skejul harian kami," ungkapnya sambil menambahkan, masalah pengadaan material terus dihadapinya sejak awal hingga proyek berakhir. Problem material, menurutnya, merupakan kendala terbesar di proyek ini.

Dengan adanya kendala tersebut, ungkap Ota, mereka harus terus mengadakan penyesuaian terhadap skejul. Penyesuaian skejul itu dilakukan setiap 48 jam. Kendala lain adalah tidak adanya telepon di proyek. "Kami kesulitan untuk menghubungi supplier," paparnya menutup pembicaraan. □ Ratih/Saptiwi

Developer:
PT Brasali Realty
Konsultan:
Design International, USA
PT Sumicon Utama
Konsultan Pengawas:
PT Pratama Daya CM
Konsultan QS:
Davis Langdon
Kontraktor Utama:
PT Sumicon Utama dan Sumitomo Construction Co.,Ltd, Jepang